

AIに業務を「任せる」4ステップ

～ 実践ワークショップ 概要 ～

生成AIに触ってはみたが、現場の仕事が変わった実感がない——。その分かれ目は「チャットに質問する」から「**データを渡し、成果物まで任せる**」へ踏み込めるかどうかにあります。本資料は、その“任せ方”を1つの実例で短時間につかむための概要です。

なぜ「質問する」だけでは変わりにくいのか

多くの人のAI利用は「調べて」「要約して」と一問一答で止まりがちです。便利ですが、仕事の組み立て自体は人がやったまま。仕事が変わり始めるのは、**入力データを渡し、AIに手順ごと任せて、成果物（レポート・比較表・資料）を受け取る**使い方に移ったときです。ただし「丸投げ」ではうまくいきません。鍵は次の4ステップです。

AIに任せる4ステップ

- 1 **計画（Plan）** — いきなり作らせず、まず「何を・どういう順で・どう分類するか」の作業計画をAIに出させる。
- 2 **質問（Ask）** — AIに不明点を質問させ、**分類方針や前提を先に握る**。
- 3 **実行（Do）** — 合意した方針でデータを分析・調査させ、成果物を作らせる。
- 4 **検証（Check）** — 「意思決定者が次に何を判断できるか」「根拠・出典は揃っているか」を基準に、AI自身にも自己レビューさせる。

★ この4ステップは“1回転のサイクル”。ワークショップでは、これを**5つのワークに分けて**回します（下表）。核は**計画・質問**。いきなり実行させず方針を握ると、手戻りを減らしやすくなります。

実例：架空サブスク「yorisou meal」の継続率改善

共働き世帯向け冷凍惣菜サブスク「yorisou meal」を運営する**架空企業**の一員として、「初回購入後、2回目以降の継続率が伸びない」という課題に取り組みます。

渡すもの	ワーク（4ステップの実行）	受け取る成果物
顧客アンケート（架空・80件）	ワーク1：分類の計画と質問（計画・質問）	作業計画・分類方針
同上	ワーク2：傾向と仮説の抽出（実行）	顧客課題ブリーフ・継続率低下の 仮説3つ （根拠コメント付き）
+ 実在サービスの公開情報	ワーク3：競合調査（実行）	競合比較表・ 出典URLと確認日 の一覧
上記すべて	ワーク4：施策提案（実行）	改善施策3案（狙い・根拠・検証KPI・2週間で試せる実験）
上記すべて	ワーク5：資料化+自己レビュー（検証）	上司向けの 1ページHTMLレポート

※ **yorisou meal**・その運営会社・顧客アンケートの回答は、すべて**研修用の架空サンプル**です（実在の個人・企業とは無関係）。一方、**競合調査だけは実在サービスの公開情報を扱います**。価格・プランは変わる前提で、**出典URLと確認日を必ず残す**設計にしています。

現場で効く3つの勘どころ

- いきなり作らせない — まず「計画だけ出して」と頼み、分類方針を握ってから実行に入る。
- 出典と確認日をセットで — Web調査は必ず出典URLと確認日を残す。これが業務での最低ライン。
- 2週間で試せる粒度まで落とす — 「きれいな提案」で終わらせず、次に何を試すか（検証KPI・小さな実験）まで書かせる。

実際に手を動かしてみたい方へ

本資料は「概要」です。同じ題材を、データ80件・各ステップのプロンプト付きで実際に体験するハンズオンは、貴社の環境・実データに合わせて別途ご案内しています。

- 「自社のどの業務なら任せられるか」を一緒に見極める [30分の無料相談](#)
- サービスサイト：<https://ai-tantou.sun-spark.jp/>

運営会社：株式会社Sun Asterisk（法定表示）／ 本資料のうち **yorisou meal**・その運営会社・顧客アンケートの回答は研修用の架空サンプルです（実在の個人・企業とは無関係）。競合サービスの情報は実在の公開情報で、出典URL・確認日を付しています。